

# Formation continue informatique

## Module Marketing et Web Strategy

### Contenu

#### Stratégies de Web Marketing

#### Objectifs

- Acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour mettre en œuvre une campagne de marketing sur Internet en utilisant les canaux de distribution et les approches les plus efficaces

#### Contenu

Les tendances dominantes : canaux de distribution, différences de tailles d'écran et utilisations diverses :

- Public cible Web
- Plan marketing Web, campagne /advertising
- Vendre sur mon site ou vendre sur un site annexe, quel positionnement
- Budget
- Ressources internes
- Plateformes
- Affiliations
- Stratégie de communication : push or pull, ton, etc.

# Formation continue informatique

## Référencement web

### Objectifs

- Acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour préparer son site afin qu'il soit indexé au mieux par les principaux moteurs de recherche.
- Avoir les outils pour optimiser l'exposition de son entreprise et de ses produits et services

### Contenu

- SEO vs SEA, quelle vision adopter ?
- Public cible, choix des mots-clés , balisage HTML , et vérification de votre classement.
- Moteurs de recherche et annuaires : principes de fonctionnement, indexation manuelle ou automatique, les robots Web.
- Comment les moteurs de recherche déterminent le classement : critères internes et externes à la page.
- Amélioration du classement en échangeant des liens hypertextes.
- Identification des facteurs qui entravent les liens de référence.
- Techniques et conseils quant à l'optimisation de votre site pour les moteurs de recherche.
- Introduction aux outils Google pour les webmasters.
- Création de plans de site XML (à l'origine de Google Sitemaps ).
- Autres moyens de promotion d'un site Web.

# Formation continue informatique

## E-Réputation et veille marketing - Gérer son image sur le Web

### Objectifs

- Savoir mesurer et gérer sa réputation en ligne
- Identifier les outils et applications permettant d'améliorer son e-réputation.

### Contenu

- Introduction : La réputation à l'heure du digital
- Les facteurs contribuant à l'évolution de la gestion de la réputation
- La surveillance de l'e-réputation
- Influencer l'e-réputation
- L'évaluation de l'e-réputation, moteurs de confiance en ligne et calcul d'e-réputation
- L'impact du digital sur les risques
- Quelques textes de loi (diffamation, protection de la vie privée, etc.).
- L'impact du digital sur la gestion de crise.

## Communication Web et storytelling

### Objectifs

- Connaître les principes du storytelling (art de raconter une histoire) et les techniques narratives.
- Savoir véhiculer les valeurs et messages de votre entreprise grâce aux histoires.
- Inscrire le storytelling dans une stratégie de communication Web.

### Contenu

- Exemples de storytelling réussis
- Comment convaincre le public par une histoire
- Distinguer son offre grâce au storytelling
- Faire passer l'information grâce à un personnage, utiliser les 5 sens pour créer l'émotion et construire un récit puissant, se distinguer dans la masse d'information internet
- Construire un lien privilégié avec ses internautes (communauté, posts, etc.)
- Solutions concrètes pour mettre en scène un produit ou un service
- Techniques de formes narratives brèves : slogans, accroches, etc. et analyse de leur succès
- Community management
- Atelier

# Formation continue informatique

## Communication de crise

### Objectifs

- Exemples de storytelling réussis
- Savoir faire face au mécontentement des clients et affronter la pression médiatique en situation de crise.
- Mettre en place une veille efficace sur le Web.
- Pouvoir développer une stratégie de communication correspondant aux situations de risque.

### Contenu

- Exemples de storytelling réussis
- La communication et le risque.
- La communication de crise et les relations avec les médias.
- Préparer et ajuster ses messages médiatiques en situation de crise.
- Adopter des attitudes cohérentes et acceptables malgré l'impact émotionnel.
- Gérer les outils online : dark site, blog de crise, réseaux sociaux.
- Etudes de cas.

### Durée

32 périodes

### Titre obtenu

Une attestation vous sera remise en fin de formation

### Lieu

Les cours sont donnés dans nos salles de classe de Bellevue ou de TechnoPôle, à Sierre.

## Bulletin d'inscription

Nom du cours : Marketing et Web Strategy

Prix en vigueur du cours : CHF 2'000.-

Madame / Monsieur (biffer ce qui ne convient pas)

Nom et prénom : .....

Adresse : .....

NPA et domicile : .....

Date de naissance : .....

Téléphone fixe : .....

Téléphone mobile : .....

E-mail : .....

**Adresse de facturation (uniquement à remplir si différente)**

Adresse / Entreprise : .....

NPA et ville : .....

.....

Date : .....

Signature : .....

*Par ma signature, je confirme avoir pris connaissance des conditions générales*

**A remplir et envoyer à l'adresse suivante :**

HES-SO Valais Téléphone : 058 606 90 43

Formation continue informatique E-mail : [info@formationcontinue.ch](mailto:info@formationcontinue.ch)

Techno-Pôle 3 Internet : [www.formationcontinue.ch](http://www.formationcontinue.ch)

3960 Sierre

### OÙ AVEZ-VOUS DÉCOUVERT CE COURS ?

- Nouvelliste
- Site Hevs
- Autre site internet, lequel ? : .....
- Connaissances, amis

### NOS CONDITIONS GÉNÉRALES

#### 1. PRIX DES COURS

Le prix de chaque cours est celui indiqué dans la liste des prix en vigueur. Il couvre les frais d'enseignement, le prix de la documentation fournie au participant ainsi que les frais d'utilisation des installations techniques et des systèmes mis à disposition par la HES-SO Valais.

#### 2. CONDITIONS DE PAIEMENT

Le règlement de la finance de cours est à effectuer dans les 30 jours qui suivent la réception de la facture.

#### 3. ANNULATION PAR LES PARTICIPANTS

##### 3.1 Avant le début du cours

Les annulations se font par écrit. Le timbre postal ou la date de l'e-mail font foi. Les annulations opérées par écrit jusqu'à 15 jours avant le début du cours n'engendrent aucun frais. Entre 14 et 6 jours avant le début du cours, la HES-SO Valais exige un montant correspondant aux 10 % de la finance du cours. Dès 5 jours avant le début du cours, le prix total du cours est dû.

##### 3.2 Pendant le cours

La finance de cours reste intégralement due en cas de désistement d'un participant, sauf motif grave, dûment établi. En pareil cas, la finance de cours, augmentée des frais administratifs, est calculée proportionnellement au nombre d'heures de cours effectivement données jusqu'au moment de l'annonce écrite de l'arrêt par le participant.

#### 4. RÈGLEMENT FINANCIER

En cas de non règlement ou de règlement partiel, la HES-SO Valais se réserve le droit de refuser au participant le document de validation (attestation, certificat), et le droit de se présenter à la défense de certificat.

Les étudiants se retrouvant dans cette situation auront la possibilité, après paiement, de réaliser leur défense. Dans ce cas, la HES-SO Valais facturera les frais nécessaires à la couverture de cette journée supplémentaire d'expertise.